

Criza actuală - diferită de cea din 2008, sectorul imobiliar - mult mai pregătit

Piața imobiliară este mult mai pregătită decât în 2008-2009 să facă față unei eventuale crize determinată de pandemia de COVID-19, pornind de la jucătorii care activează acum în acest sector și până la abordarea

rezervată a băncilor vizavi de finanțările acordate proiectelor imobiliare, susțin specialiștii din cadrul JLL România.

Silviana Petre Badea, managing director JLL România, arată: "Suntem mult mai pregătiți acum ca industrie - avem jucători profesioniști, noi în calitate de consul-

tanți suntem mult mai pregătiți să ne înțelegem și să ne susținem clienții, dezvoltatorii sunt mai adaptați și atenți la ceea ce fac, chiriștii știu exact care este componenta de costuri și ce au nevoie din punct de vedere imobiliar. Chiriile sunt sustenabile în toate sectoarele, în condițiile în care nu

au ajuns nici acum la nivelul la care erau în 2008 sau în 2007. La fel și randamentele, care nu au atins minimul de 5,5% din 2007".

Dezvoltările speculative, care nu se bazează pe precontracte de închiriere, sunt foarte puține, oferta este adaptată cererii pe toate segmentele pieței.

Finanțările sectorului au fost acordate cu mare grijă și cu o analiză amănunțită și nu au acoperit mai mult de 65% din valoarea totală a proiectului, suficient încât să țină dezvoltatorii sau proprietarii interesați de viitorul produsului respectiv, iar băncile relaxate, adaugă sursele citate.

Acestea arată că avem capital local puternic care investește în imobiliare de anvergură, cum ar fi Dedeman și alți dezvoltatori care sunt aici pe termen lung, iar sectorul rezidențial a evoluat mult mai prudent decât față de perioada premergătoare crizei din 2008 și de aceea este mai bine pregătit pentru a face față unor eventuale derapaje.

Anul 2007 a fost cel mai bun din punctul de vedere al volumelor investiționale, însă era vorba despre o bulă imobiliară, pentru că într-un interval de 2-3 ani în care nu s-a întâmplat nimic s-a ajuns la o creștere foarte mare a pieței, urmată de o scădere și mai mare, arată JLL România.

Aceștia arată: "Pe piață există lichiditate, iar volumul redus al in-

Ovidiu Șandor: "Cel puțin până la toamnă probabil că doar circa 30% dintre angajați se vor întoarce la birou, apoi unii dintre salariați vor rămâne parțial acasă, după care se vor muta într-un spațiu de 15-20 mp pe angajat, ceea ce înseamnă că nevoia de spații de birouri nu se va modifica".



SPECIALIȘTII JLL:

"Stocul este de trei ori mai mare pe office acum față de 2007, la fel și cel de industrial, de 5-6 ori mai mare, dar și produsele sunt de o calitate mult mai bună".



vestițiilor nu are la bază lipsa de interes din partea investitorilor, care în 2019 a fost la cel mai ridicat nivel de după 2007, ci abordarea dezvoltatorilor de a păstra în portofoliu proiectele construite. Astfel, avem mult mai puțin la vânzare din ceea ce se construiește.

De asemenea, dacă ne uităm la prețuri, România are o poziție foarte conservatoare, comparativ cu 2007-2008, dar și cu regiunea.

Creșterea prețurilor a fost moderată și a venit din comprimarea ușoară a yieldurilor. Prețul de vânzare este dat de combinația între valoarea chiriilor și valoarea yieldurilor. Chiriile au fost stabile și au rămas la nivelul minim, iar yieldurile au scăzut, dar de ase-

menea nesemnificativ, ceea ce înseamnă că prețul pe metru pătrat într-o tranzacție este acum mai mare cu până la 20% față de 2015, creștere sub media europeană.

Combi-nația risc/return pe care o oferă real estate-ul rămâne una foarte bună, mai ales în România, unde prețurile pe mp pentru birouri sunt undeva la jumătate față de ce este în Varșovia".

Stocul este de trei ori mai mare pe office acum față de 2007, la fel și cel de industrial, de 5-6 ori mai mare, dar și produsele sunt de o calitate mult mai bună.

În perioade de incertitudine, capitalul local devine foarte important, apreciază specialiștii JLL. Privit acestora, în țara noastră,

25% din volumul tranzacțiilor de anul trecut a fost realizat de investitori români, dar este o diferență semnificativă față de 2%, în 2007.

Tipul de produse este foarte diferit - în 2007 se vindeau centre comerciale în diverse stadii de planificare în orașe precum Galați, Pitești, Craiova, Arad, Baia-Mare, lovite apoi de criză, în timp ce anul trecut, focusul investitorilor a fost pe clădiri de birouri core, fie că vorbim de The Office Cluj sau America House din București - care în mod cert vor trece mult mai bine peste dificultăți.

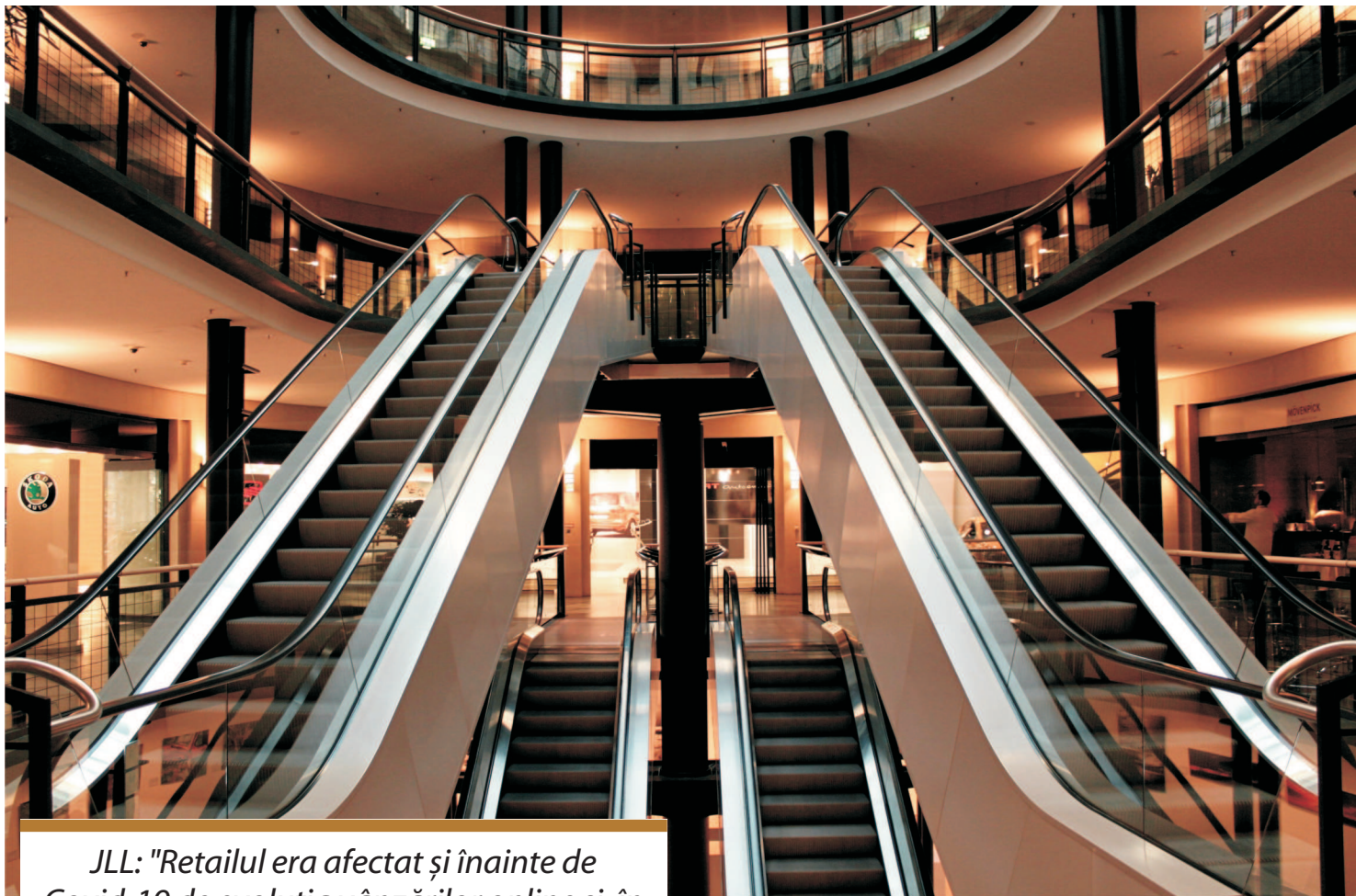
De asemenea, felul în care s-au comportat băncile este important. În 2007 aveam bănci care finanțau și terenuri și proprietăți care nu aduceau niciun venit, acum acest lucru nu se mai întâmplă. Băncile finanțau până la 85% din valoarea proiectului, astfel că în momentul în care piața scădea cu mai mult de 15%,

orice equity (capital) al proprietarului era diluat complet și restul pierderii începea deja să se simtă în buzunarul băncii. Acum, avem finanțări de 65% pentru cele mai bune proiecte, dar media pieței este mult mai jos. Au dispărut băncile cu apetit pentru risc, care conduceau piața și puneau presiune pe piață. Au apărut jucători locali, precum Banca Transilvania, cu o vedere foarte precaută în materie de finanțări. Și asta va juca un rol foarte important în ceea ce se va întâmpla în perioada următoare indiferent de desfășurarea evenimentelor, subliniază consultanții din cadrul JLL România.

Ovidiu Șandor, CEO Mulberry Development, consideră: "Cred că suntem într-un tip de criză diferit de cel din 2008, pentru că în 2007 au fost foarte multe achiziții speculative, nu de investiții, de multe ori pe bani împrumutați. De asemenea, acum suntem

Ovidiu Șandor: "De asemenea, este posibil ca solicitările și gusturile cumpărătorilor să se modifice, respectiv cei care aveau o cameră poate se vor gândi la două camere, cei cu două poate vor dori trei, ca să aibă și un spațiu pentru birou".





JLL: "Retailul era afectat și înainte de Covid-19 de evoluția vânzărilor online și, în acest context, trebuia să se reinventeze. Criza a accelerat anumite evoluții pe partea de comportamente în centrele comerciale".

Într-o criză în care nu a dispărut lichiditatea, așa cum s-a întâmplat în 2008. Suntem, așadar, într-un context financiar diferit, în care avem lichiditate, dar lipsește încrederea".

Ovidiu Șandor:
"Suntem cu piciorul și pe frână și le vom accelera și le vom apăsa în funcție de cum va evolua piața"

După declararea pandemiei, vânzările în segmentul rezidențial au scăzut, potrivit specialiștilor din domeniu.

Aceștia subliniază că, în ultimele luni, nu au apărut situații litigioa-

se în piață.

În ceea ce privește costurile imobilelor și reacțiile cumpărătorilor față de acesta, cel puțin pe segmentul premium nu există problema negocierii prețului, majoritatea cumpărătorilor finanțându-se din surse proprii.

Ovidiu Șandor subliniază că vom vedea și scăderi de preț, mai ales în segmentul în care cumpărătorii sunt afectați financiar în mod direct de actuala criză. "Suntem cu piciorul și pe frână și pe accelerație și le vom apăsa în funcție de cum va evolua piața", conchide domnia sa, apreciind că spațiul exterior va începe să însemne mult mai mult decât ce a însemnat până acum. Probabil proiectele care îmbină interiorul privat cu o

zonă publică exterioară vor fi cele mai căutate, evidențiază specialistul.

De asemenea, este posibil ca solicitările și gusturile cumpărătorilor să se modifice, respectiv cei care aveau o cameră poate se vor gândi la două camere, cei cu două poate vor dori trei, ca să aibă și un spațiu pentru birou.

Niciun proiect imobiliar nu demarează acum, iar investițiile hoteliere au fost puse pe hold, în timp ce lucrările din segmentele spațiilor de birouri și rezidențial continuă, a mai subliniat sursa citată.

"Cel puțin până la toamnă probabil că doar circa 30% dintre angajați se vor întoarce la birou, apoi unii dintre salariați vor rămâne parțial acasă, după care se vor muta într-un spațiu de 15-20 mp pe angajat, ceea ce înseamnă că nevoia de spații de birouri nu se va modifica.

În plus, criza din 2009 ne spune că o perioadă de acest gen este benefică pentru mutarea unor in-

vestiții din țări mai scumpe în țări mai ieftine, cum ar fi România. Mă aștept ca acest lucru să se întâmple de la anul, astfel încât pe birouri suntem atenți pozitivi. Logistica de asemenea pare a fi sigură", concluzionează Ovidiu Șandor.

Și cumpărătorii analizează și așteaptă să vadă ce va mai urma, arată specialiștii citați, apreciind că va trebui să ne obișnuim să trăim cu acest Covid 19, care ne-a schimbat viețile atât de brusc și radical.

Deși cel mai lovit, retailul era afectat și înainte de Covid-19, de evoluția vânzărilor online

Segmentul de retail a fost cel mai mult lovit de situația actuală, însă comparativ cu 2008 piața este stabilă, spun specialiștii citați. Aceștia apreciază că, din 2008,

chiriile au scăzut și s-au stabilizat la 75 euro/mp/lună, de la 115 euro/mp/lună în 2008. Stocul a crescut sănătos și, de asemenea, s-a stabilizat, atât în București, cât și în România.

Retailul era afectat și înainte de Covid-19 de evoluția vânzărilor online și, în acest context, trebuia să se reinventeze, conform JLL. Criza a accelerat anumite evoluții pe partea de comportamente în centrele comerciale.

Situația este echilibrată pe piața birourilor

În segmentul de birouri, în 2008 ne uităm la o piață în boom: comisioane mari, chirii mari, se livrau foarte multe proiecte. Cereera era la 250.000 metri pătrați,

iar stocul de 1,2 milioane de metri pătrați și erau în construcție proiecte de 600.000 metri pătrați, atrată specialiștii din cadrul JLL, precizând că, atunci, se construia speculativ, erau puține sedii centrale, iar restul spațiilor erau ocupate de activități de call center. În acea perioadă, "erau puțini dezvoltatori, mulți locali și puțini cu experiență".

În 2019, cererea era mult mai mare, stocul a ajuns la 3 milioane mp, însă este mult mai mic decât în alte orașe din CEE.

Circa 500.000 mp sunt în construcție, dar comparativ cu cereera de circa 400.000 mp, situația este echilibrată. Prin comparație, în 2008 se livra de 3 ori mai mult decât era cererea.

Rata de neocupare se menține sub 10% pe acest segment, un nivel sănătos pentru o piață norma-

lă, care permite o chirie corectă și dezvoltări sănătoase, consideră sursele citate.

În momentul de față avem o piață stabilă din punct de vedere al birourilor, spun consultanții JLL, care nu pot estima ce se va întâmpla cu cererea, de unde va veni ea, dacă vor fi scăderi sau nu: "Sunt tot felul de supoziții aici, însă putem spune că tranzacțiile pe care lucrăm noi merg mai departe, sunt și unele care mai așteaptă. Cert este că, în acest moment, cu informațiile pe care le avem, și fiind vorba de o criză pe care nu am mai cunoscut-o până acum, nu se poate face o estimare clară cu privire la ceea ce se întâmplă cu cererea totală.

Putem spune însă că suntem într-o piață stabilă, nu mai avem clădiri în construcție în Pipera fără metrou. Avem clădiri în zone pentru care există cerere din partea chiriașilor, se construiește pe baza de pre-lease și mult mai sănătos".

Investitorii își fac planuri pe termen lung, pe segmentul industrial

Fundamentele sunt diferite pe partea de industrial - piața este mai matură, investitorii și dezvoltatorii fac planuri pe termen lung și consideră că România are potențial, arată sursele citate. Acestea apreciază că afirmațiile lor se traduc prin continuarea șantiereilor deschise: "Șantierele nu au fost închise și se continuă construcția în ciuda condițiilor grele legate de forță de muncă.

Creșterea cererii este în linie cu creșterea pieței. Din lipsa predicibilității sunt multe companii și proiecte care așteaptă să se îndrepte lucrurile pentru a reîncepe să facă planuri. Chiriile au fost într-o presiune constantă în București, din cauza competiției, de aceea s-au menținut la niveluri rezonabile".

"Șantierele nu au fost închise și se continuă construcția în ciuda condițiilor grele legate de forță de muncă".





JLL apreciază că, pe termen scurt, am putea vedea o restrângere a cererii, dar, pe de altă parte, sunt și proiecte noi, cum ar fi Profi la Craiova și Timișoara. De asemenea, Metro și Auchan, două proiecte în care JLL a fost implicată, au fost livrate deja.

"Avem și potențiale cereri pentru producție. Una s-a materializat deja cu un proiect de 11.000 mp pentru o fabrică la Ploiești. Continuăm să primim cereri, iar România are o poveste de spus în producție, dar rămâne de văzut dacă datele de șomaj vor ajuta sau nu. În ultima perioadă începuserăm să pierdem proiecte din cauza lipsei forței de muncă. Am avut câteva proiecte bune care au mers în Serbia, Bulgaria, Turcia, din lipsa de forță de muncă", subliniază specialiștii citați, estimând că este normal să vedem o reducere a cererii, dar nu la nivelul din 2009.

Abordare rezervată a consumatorilor privind deciziile de achiziție, în rezidențial

Pe rezidențial, dezvoltatorii se confruntă cu o dinamică mai redusă a dezvoltărilor și a vânzărilor, iar consumatorii au o abordare mai rezervată în ceea ce privește deciziile de achiziție, spun cei de la JLL. Astfel, piața rezidențială este ușor amortizată, acum, cererea fiind afectată atât de dificul-

tățile legate de viziunea proprietăților, dar și incertitudinea evoluției economiei.

Marile șantiere au continuat, dar într-un ritm mai decelerat, dar efectele s-ar putea vedea în 2-3 ani, când vom putea observa evoluția dezvoltărilor în stadiu de proiect sau în planificare.

La fel ca și celelalte segmente, rezidențialul intră în această criză dintr-o poziție mai puternică, atât din punct de vedere financiar, cât și structural, și cu experiența anilor precedenți.

Creșterea prețurilor este mai așezată și este proporțională cu creșterea costurilor de construcție, a finanțării, dar și a cererii. În 2008, cererea era galopantă și dominată de investitorii speculativi și 90% din achiziții se făceau în stadiul de plan. Consumatorii finali erau puțini pentru că nu mai puteau să țină pasul cu investitorii.

Acum, 80% dintre vânzări sunt către cumpărători finali, produsele oferite sunt adaptate cererii atât ca facilități, cât și ca dimensiuni.

Hotelurile reprezintă segmentul care a ajuns la zero, în pandemie

Piața de hoteluri a crescut și s-a așezat, în ultimii ani, pe fundamente mult mai stabile, afirmă JLL. Hotelurile reprezintă seg-

mentul care a ajuns, practic, la zero, singurul a cărui activitate a fost complet oprită după pandemie, însă cu toate acestea vorbim de o piață mult mai așezată decât în 2007, cu jucători stabili, predicții mai realiste. De asemenea, relevanța este și dublarea numărului de turiști din 2007 și până în 2019, însă până când turismul de business își va reveni, iar conferințele se vor relua va mai trece mult timp, astfel că un rol important îl vor avea turiștii locali, completează sursele citate, apreciind că acesta este și segmentul care va reporni cel mai repede: "Concluzia este că există capital, există mulți oameni care dispun de capital, spre deosebire de 2007, când capitalul pur și simplu s-a evaporat și toată lumea era într-o foamă de cash extraordinară. În momentul acesta există multe grupuri care stau pe lichidități disponibile și care așteaptă momentul corect și oportunitățile corecte pentru a investi".

Romulus Andrei, Banca Transilvania: "Nu există cereri de finanțare pentru proiecte rezidențiale noi"

Pe piața rezidențială nu există cereri de finanțare pentru proiecte noi, a precizat, ieri, într-o video-conferință, Romulus Andrei,

director în Banca Transilvania.

Conform domniei sale, în ceea ce privește proiectele în derulare, în ultimele luni a fost observată o scădere a cererii în special în orașele mari. "Din proiectele finanțate până acum, vânzările pe credit ipotecar erau între 10% și 50%, restul achizițiilor fiind făcute direct cu cash", a subliniat reprezentantul Băncii Transilvania, apreciind: "Lumea a fost carantinată, nu s-au putut face vizionări, nu a mers nimeni la bancă să semneze contracte de credit.

În ceea ce privește finanțarea de proiect, am mers pe administrarea proiectelor existente și am analizat ce devieri ar putea avea loc care să ducă la întârzierea acestor investiții. Ne uităm foarte atent să eliminăm riscul de finalizare. Nu am oprit utilizările pentru proiectele avansate, pentru că este important să terminăm proiectele în derulare, iar finanțarea acestora nu a fost oprită, cu mici excepții de amânare, nu de anulare a fondurilor".

În opinia lui Romulus Andrei, vânzările vor reîncepe în lunile iunie și iulie.